10 MINUTE SCHOOL

COMMUNICATION MASTERCLASS

by

TAHSAN KHAN

Communication Channels

Nonverbal Communication Skills

www.10ms.com/skills

আমরা একটা situation চিন্তা করি। ক্লাস শুরু হওয়ার আগে আমাদের স্কুলের মাঠে যিনি sports teacher ছিলেন, তিনি আমাদের শপথ বাক্য পড়াতেন হাত মুঠি করে, ডান হাত সামনের দিকে প্রসারিত করে। তিনি হাত বাড়ালেই সেটা দেখাদেখি শিক্ষার্থীরাও একই ভাবে দাঁড়িয়ে শপথ বাক্য পাঠ করতো।
আবার আরেকটা ঘটনা আমাদের জন্য কমন, সেটা হচ্ছে, আমাদের ক্লাস রুমে অনেক কথা হচ্ছে। তখন শিক্ষক মনে করলেন শিক্ষার্থীদের চুপ করানো উচিত। এই উদ্দেশ্যে তিনি 'চুপ' শব্দ উচ্চারণ না করে তার তর্জনী আঙ্গুল ঠোঁটের উপরে রেখে শিক্ষার্থীদের দেখালেন এবং সাথে সাথে ক্লাসে নীরবতা নেমে এলো।
দুটো ক্ষেত্রেই কিন্তু কোনও কথা না বলেই কমিউনিকেশন করা হয়েছে। এটাকে আমরা বলি নন ভার্বাল কমিউনিকেশন বা অবাচনিক যোগাযোগ। নন-ভার্বাল কমিউনিকেশন কিন্তু আমাদের চিন্তা এবং কৌতূহলকে আরো চমৎকারভাবে establish করতে পারে।
নন ভার্বাল কমিউনিকেশন কালচার অনুয়ায়ী ভিন্ন হতে পারে। একই সাইন, সিম্বল বা আচরণ এক কালচারে যদি চলনসই হয়, অন্য কালচারে সেটা গ্রহণযোগ্য নাও হতে পারে। তাই এই বিষয়গুলো মাথায় রেখে রিলেভেন্ট নন ভার্বাল কমিউনিকেশন করুন।

বিভিন্ন ধরনের নন ভার্বাল কমিউনিকেশন আছে। যেমনঃ gesture, posture, eye contact, facial expression, body language, voice of tone ইত্যাদি।

Firstly, Appearance. আপনি নিজেকে যেভাবে present করেন, তা আপনার সম্পর্কে অনেক তথ্য প্রদান করতে পারে। আপনার পোশাক, চুলের স্টাইল, অলংকারের ব্যবহার ইত্যাদি দেখেই নতুন কেউ আপনার সম্পর্কে একটা প্রাথমিক ধারণা করে নেবে। তাই নন-ভার্বাল কমিউনিকেশনের প্রথম দিকটাই হলো আপনার বাহ্যিক রূপ বা appearance.

দ্বিতীয়ত, facial expression কিন্তু খুবই স্পষ্ট একটি নন-ভার্বাল কমিউনিকেশন এলিমেন্ট। শুধুমাত্র মুখ দেখেই একজন মানুষের ব্যক্তিত্বসহ অনেক সময় তার মানসিক অবস্থা সম্পর্কে ধারণা করা যায়। তাই ফেসিয়াল এক্সপ্রেশন এর ব্যাপারে খুব সতর্ক থাকতে হবে।

এবার আমরা আসি eye contact এ। আপনি কোনো কমিউনিকেশনের ক্ষেত্রে আপনার দিকে কোনো মানুষ মনোযোগ দিচ্ছে কিনা, বুঝতে পারছে কিনা- সেটা আপনার চোখের আই কন্টাক্ট দেখে বুঝতে পারবেন। তাই প্রপার আই কন্টাক্ট করবেন।

Proper Body Language এর মাধ্যমেও ইফেক্টিভ কমিউনিকেশন করা যায়। যেমন, কথা বলার সময় আপনি যদি হাত ক্রস করে থাকেন, আপনাকে সেই কনভারসেশনে uninterested মনে হবে। আপনার gesture, posture, পিছনে বা সামনে হাত দিয়ে দাঁড়ানো, লেগ ক্রস করে বসা বা দাঁড়ানো, প্রত্যেকটি বিষয় আপনার কথা বলার আগ্রহকে প্রকাশ করে। যেকোনো ফরমাল জায়গায় পিঠ ও কাধ সোজা করে বসুন, কিছুতে ভর না দিয়ে সোজা হয়ে দাঁড়ান। ইনফরমাল সিচুয়েশনে সম্পর্ক ও স্থানের সাথে appropriate body language মেইনটেইন করুন।

Perasonal Boundaries বজায় রাখা এবং Proximity বা ঠিক কতটুকু দূরত্বে আপনি দাঁড়িয়ে আছেন কিংবা বসে আছেন, সেটাও একটি গুরুত্বপূর্ণ অংশ। কম পরিচিত, পরিচিত এবং বেশি পরিচিত- প্রতিটি ক্যাটাগরির মানুষের সাথে নির্দিষ্ট দুরুত্ব রেখে কথা বলুন। ধরুন, আপনার একজন টিচারের সাথে আপনি কথা বলছেন, আবার আপনি আমার ফ্রেন্ডের সাথে কথা বলছেন। দুইজনের সাথে কি একই রকমের দুরত্বে কথা বলবেন? নিশ্চয়ই না। তাই, Personal Boundaries এবং Proximity মেইনটেইন করুন।

নন ভার্বাল কমিউনিকেশন এর ব্যাপারগুলো খুব ছোট ছোট, কিন্তু আপনার কমিউনিকেশন স্কিলে এই ছোট ব্যাপারগুলি আপনাকে সবার থেকে আলাদা করে রাখবে।